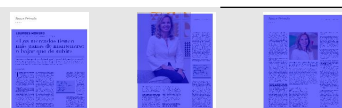


Contenidos

IMDI FUNDS

16/11/2018 «Los mercados tienen más ganas de mantenerse o bajar que de subir»
Inversión & Finanzas

1



LOURDES MORENO

DIRECTORA DE INTERMONEY PATRIMONIOS - GRUPO CIMD

«Los mercados tienen más ganas de mantenerse o bajar que de subir»

Dar servicio a los clientes particulares que llegaban al Grupo CIMD demandando la gestión de su patrimonio fue el objetivo que se propuso Lourdes Moreno al ponerse al frente de Intermoney Patrimonios. Tres años después, parte de estos objetivos los ha conseguido: gestionan más de 400 millones de euros y generan rentabilidad para sus clientes basándose en «la total transparencia y el pleno acceso a los mercados».

Esther García López

Tras trabajar más de 20 años en Santander Private Banking como directora, Lourdes Moreno, licenciada en Derecho, fue nombrada directora de Intermoney Patrimonios en septiembre de 2015. En estos tres años su misión ha sido ofrecer una «buena» gestión del patrimonio de sus clientes particulares y preservar su capital porque «eso es lo que nos pide el cliente».

CIMD amplió sus servicios creando en 2015 Intermoney Patrimonios. ¿Qué objetivos querían lograr con esta división y cómo ha sido su evolución?

Se creó porque teníamos una serie de clientes minoristas finales que habían venido a la casa buscando acceso a los mercados. Eran especialistas en mercados financieros y querían comprar renta fija y variable. Cuando terminó la crisis la compañía se dio cuenta de que tenía una masa de clientes importantes que buscaban lo que nosotros les podíamos ofrecer y al empezar a vencer las emisiones de renta fija hici-

mos un acuerdo con Allfunds para, a través de su plataforma, ofrecer fondos a esos clientes. La casa se percató de que tenía un potencial con esos clientes y de que se podía organizar, reestructurar y hacer un área de cliente final. Hasta entonces, los clientes de CIMD eran todos institucionales. También al incorporarme a la compañía vi que había muchos clientes con un patrimonio medio muy alto que había que darle forma. Hicimos los nuevos test de idoneidad, de conveniencia, los nuevos contratos, firmamos acuerdos colaterales para distribuir unit linked, tenemos nuestra propia gestora para las sicavs, firmamos un acuerdo con un despacho de abogados para el tema de planificación patrimonial y fiscal... En definitiva, dimos forma a todo ello y a partir de 2016 empezamos a contratar a profesionales para impulsar esta área.

¿En qué basan su modelo de negocio?

Nuestros pilares básicos son los valores de la casa: total transparencia, total

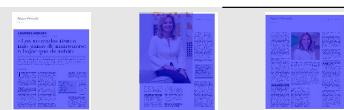
acceso a los mercados y bajo coste. Me di cuenta de que había inversores descontentos con los bancos, con los productos, con estar encasillados y no poder acceder a fondos internacionales si no estaban en un determinado tramo.

Existían muchas limitaciones y nosotros queríamos dar respuestas a las necesidades de esos clientes y muy buen servicio, y lo hemos conseguido.

«Hay mucha incertidumbre política y cualquier noticia hace tambalearse a los mercados»

¿Cuánto patrimonio gestionan y cuánto se concentra en fondos de inversión?

Hemos hecho una labor de trasvase a fondos de inversión porque es el producto más eficiente fiscalmente para personas físicas. Cuando llegué había mucha inversión en directo porque lo que ofrecíamos era acceso a los mer-



INVERSIÓN & FINANZAS.COM / NOVIEMBRE 2018

Todo cliente que busca una gestión de patrimonios quiere rentabilidad y hay que explicarle el binomio rentabilidad riesgo y los costes con total transparencia. Es nuestra labor transmitirlo. Los clientes buscan un grupo fuerte, con solvencia, tenemos casi 50 millones de fondos propios y un ratio de solvencia del 18,5, cuando nos piden un 8. Además, cada vez hay más cultura financiera entre nuestros clientes, por ello buscan una gestión ágil, independiente, que no le ofrezcan solo productos propios. Piden arquitectura abierta, transparencia en costes y buena atención, y así es nuestra gestión, muy buena, porque al tomar las decisiones hay mucho conocimiento por detrás y una casa muy fuerte en el sector financiero que nos apoya.

¿Dónde están invirtiendo ahora para hacer crecer el patrimonio de sus clientes?

«Los mercados de renta fija están muy agotados, pero lo que tenemos en fondos globales en EE.UU. nos ha ido francamente bien»

Obtener rentabilidad está muy complicado debido a los bajos tipos de interés. Llevamos así mucho tiempo y es absurdo porque si yo quiero invertir en el activo que menos riesgo tiene, que es el bono alemán, yo le presto dinero al Estado alemán y le pago por prestarle ese dinero. Estamos en la absurdidad de prestar dinero y pagar por prestarlo. En el Estado alemán hasta los 8 años los tipos están en negativo y en España hasta el tercer año. Ante esta situación de no tener un activo sin riesgo por el cual recibir una remuneración sino por el que hay que pagar y durante tanto tiempo, los mercados de renta fija están muy agotados. No obstante, lo que tenemos invertido en fondos globales en Estados Unidos nos ha ido francamente bien. He-►

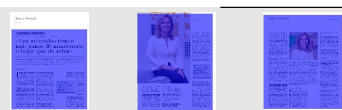
cados a través de la mesa de renta fija y de renta variable. Ahora, el patrimonio que gestionamos es de 400 millones de euros y casi 250 millones, y creciendo, es de fondos de inversión.

Con la creación de Intermoney Patrimonios pasaron a dar servicios al cliente particular. ¿Cómo ha sido ese paso?

Se ha profesionalizado mucho más. Hemos hecho una web, hemos invertido en tecnología para que los clientes tengan acceso a sus posiciones a través de Internet, hemos marcado unos niveles de servicio de atención al cliente y hemos dado forma a un área

que ya existía pero que era meramente reactiva. Ahora somos proactivos en captación de clientes y en querer crecer. Les enviamos análisis, seguimos sus carteras y cada cliente tiene el servicio que quiere tener de asesoramiento, gestión o mera ejecución. Además, todo el conocimiento que tiene la casa y que ofrecemos al cliente institucional del grupo, en Intermoney Patrimonios lo traspasamos al cliente particular.

¿Qué les piden sus clientes de grandes patrimonios cuando deciden contratarlos para que gestionen su dinero?



Banca Privada

INVERSIÓN & FINANZAS.COM / NOVIEMBRE 2018

ENTREVISTA

mos buscado algún fondo boutique que con una baja volatilidad con bonos flotantes están dando una rentabilidad positiva, aunque sea pequeña. También hemos estudiado muchos fondos de gestión alternativa, pero es complicado acertar cuáles son los buenos. Lo que intentamos es preservar capital porque eso es lo que te pide el cliente. El inversor que busca una gestión patrimonial tiene mucha más insatisfacción perdiendo un 2 por ciento que más satisfacción ganando un 2 por ciento. Por ello, intentamos controlar mucho la volatilidad y estar en todos los perfiles con una rentabilidad positiva, aunque sea baja, y cuando vengan años mejores, como el año pasado, poder dar un mayor retorno.

¿Cómo se presentan los mercados de aquí a fin de año?

Hemos tenido un crecimiento bueno y sano, pero se está parando y hay mucha incertidumbre política. Cualquier noticia está haciendo tambalearse a los mercados que tienen más ganas de mantenerse o bajar que de subir. Cuando hay una noticia buena no suben como deberían y cuando hay una noticia mala reaccionan mucho a la baja. La situación es complicada para todos y sobre todo para el perfil más conservador y esto me preocupa. Está mal la renta variable europea y están mal los emergentes, solo se salva Estados Unidos. Nosotros hemos estado en ese mercado y, gracias a Dios, nos ha sostenido las carteras.

Posicionan a sus clientes en dos niveles: aquellos con patrimonios entre 300.000 y un millón de euros y los que poseen más de un millón. ¿En qué se diferencia la composición de ambas carteras?

Nuestro cliente tipo para el acceso a banca privada es aquel con una inversión mínima de 300.000 euros. Hemos visto que no podemos llevar carteras a medida con patrimonios invertidos de 300.000, 400.000 o 500.000 euros. Esas carteras son estandarizadas en los cuatro perfiles de riesgo que tenemos y son carteras modelo de fondos de inversión, lo cual no quiere decir que esa misma cartera no valga para un cliente de dos millones de euros. Damos un servicio de ges-



«LO MEJOR QUE PODRÍA PASAR ES QUE SE ESTABILIZARA DE FORMA RAZONABLE LA CURVA DE TIPOS»

Los mercados no dan muchas opciones a los inversores que poseen una elevada aversión al riesgo debido a los bajos tipos de interés, y así lo reconoce Lourdes Moreno. Por ello, considera que se debería estabilizar «de forma razonable» la curva de tipos en Europa porque «llevamos arrastrando tipos de interés bajos durante demasiado tiempo». Cree que si se cumplen los pronósticos y los tipos suben en junio del próximo año sería «muy sano», ya que podrían generar una rentabilidad positiva razonable a diferentes plazos. «Es lo mejor que podría pasar, ya que cuando la curva está invertida durante tanto tiempo se producen muchas deficiencias en el mercado al buscar rentabilidad con bajo riesgo».

tión especializado donde invertimos en directo en renta fija y en renta variable o hacemos coberturas para clientes de más de un millón de euros porque pensamos que a partir de ese importe hay una posibilidad de diversificación. Por ejemplo, hay bonos de renta fija en los que no puedes entrar si no es con 100.000 euros y una cartera de 300.000 no va a tener el 33 por ciento en un solo activo. En carteras de 2, 3 o 4 millones, aparte de fondos de inversión, podemos meter otros activos para completar esa gestión. Necesitamos un volumen deter-

minado por diversificación y por operatividad.

¿Qué productos 'sofisticados' aportan a las carteras con mayores patrimonios?

Hacemos coberturas en un momento dado, jugamos a algún índice a través de un ETF especializado, siempre con importes razonables y para los perfiles que encajen. Hemos incluido ETFs que nos han dado muchas alegrías y que nos han hecho brillar las carteras.

¿Cuando un cliente de grandes patrimonios acude a su entidad qué busca?

Más independencia, que no haya conflictos de interés. También buscan confidencialidad y una privacidad sobre su patrimonio. Saber que aquí van a tener esa privacidad es importante para ellos.

Han lanzado la plataforma IMDI Funds en la que la inversión es cien por cien digital. ¿Por qué crearon este proyecto y qué resultados les está dando?

Queremos transmitir que en Intermoney todo cliente tiene un hueco. Hay jóvenes que necesitan asesoramiento y buscan rentabilidad y la inmediatez que les da Internet, por ello hemos creado una plataforma para invertir con asesoramiento online en los cuatro perfiles de riesgo a partir de un importe de 10.000 euros. Te das de alta online con una foto, inviertes y puedes ver a cualquier hora tu posición, rescatar y hacer transferencias. Además, son los fondos perfilados más rentables de este año en España. En definitiva, es un servicio de asesoramiento online que se hace desde la sociedad de valores para invertir en los IMDIs de cuatro perfiles de riesgo.

¿Cuáles son sus objetivos al frente de Intermoney Patrimonios?

Hacer crecer el área, darla a conocer y seguir trabajando con transparencia. Lo más importante es que el cliente esté a gusto, sea el centro, tenga un buen servicio y seamos capaces de transmitirle todo el conocimiento que tiene la casa. Yo no quiero crecer a lo 'bestia' porque no todo vale. Quiero crecer manteniendo mi filosofía que es muy buen servicio, buena gestión y buena atención. ■